

“Zappallas, the spirit inside you.”

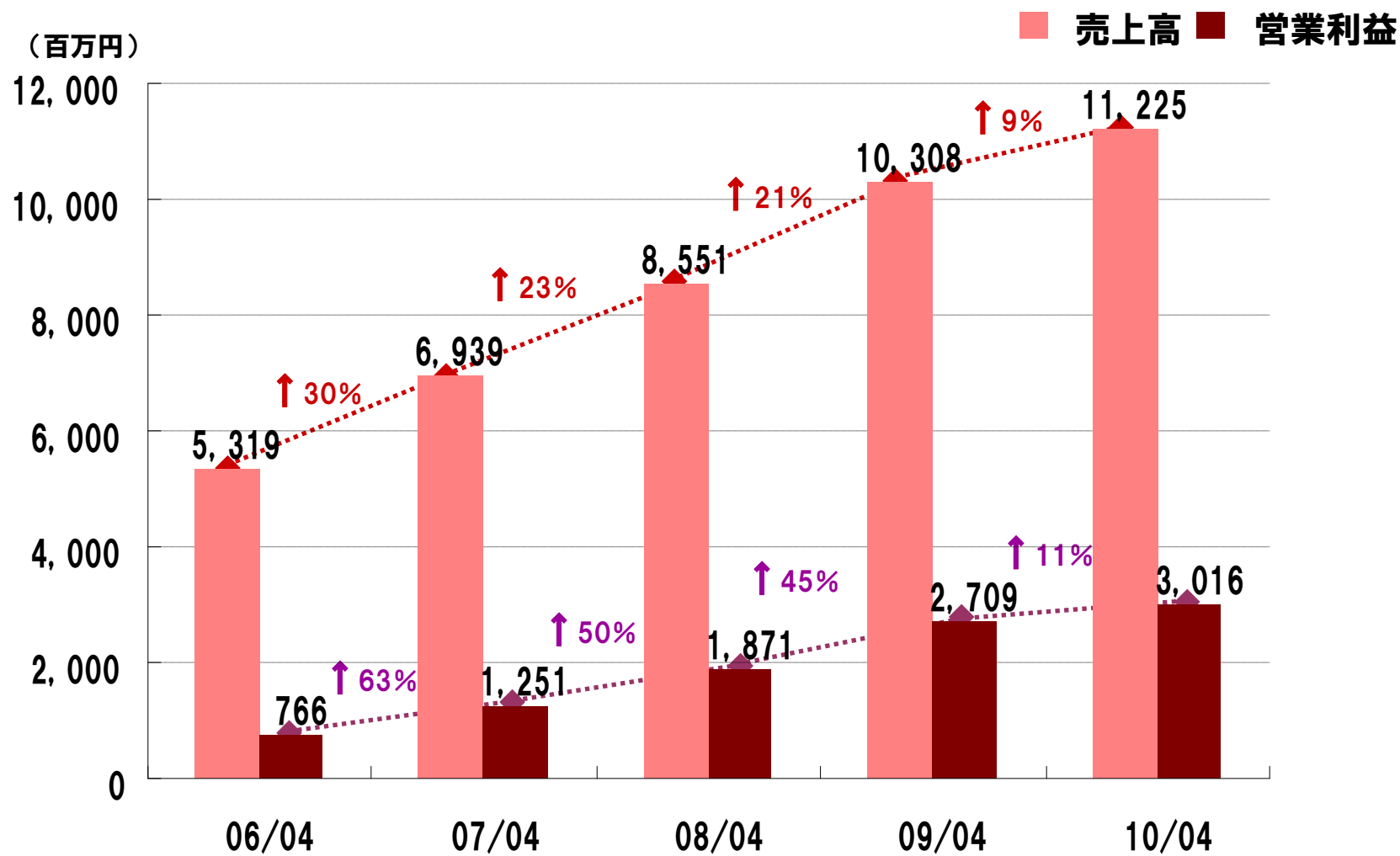
ザッパラスの中期経営ビジョン

ZAPPALLAS

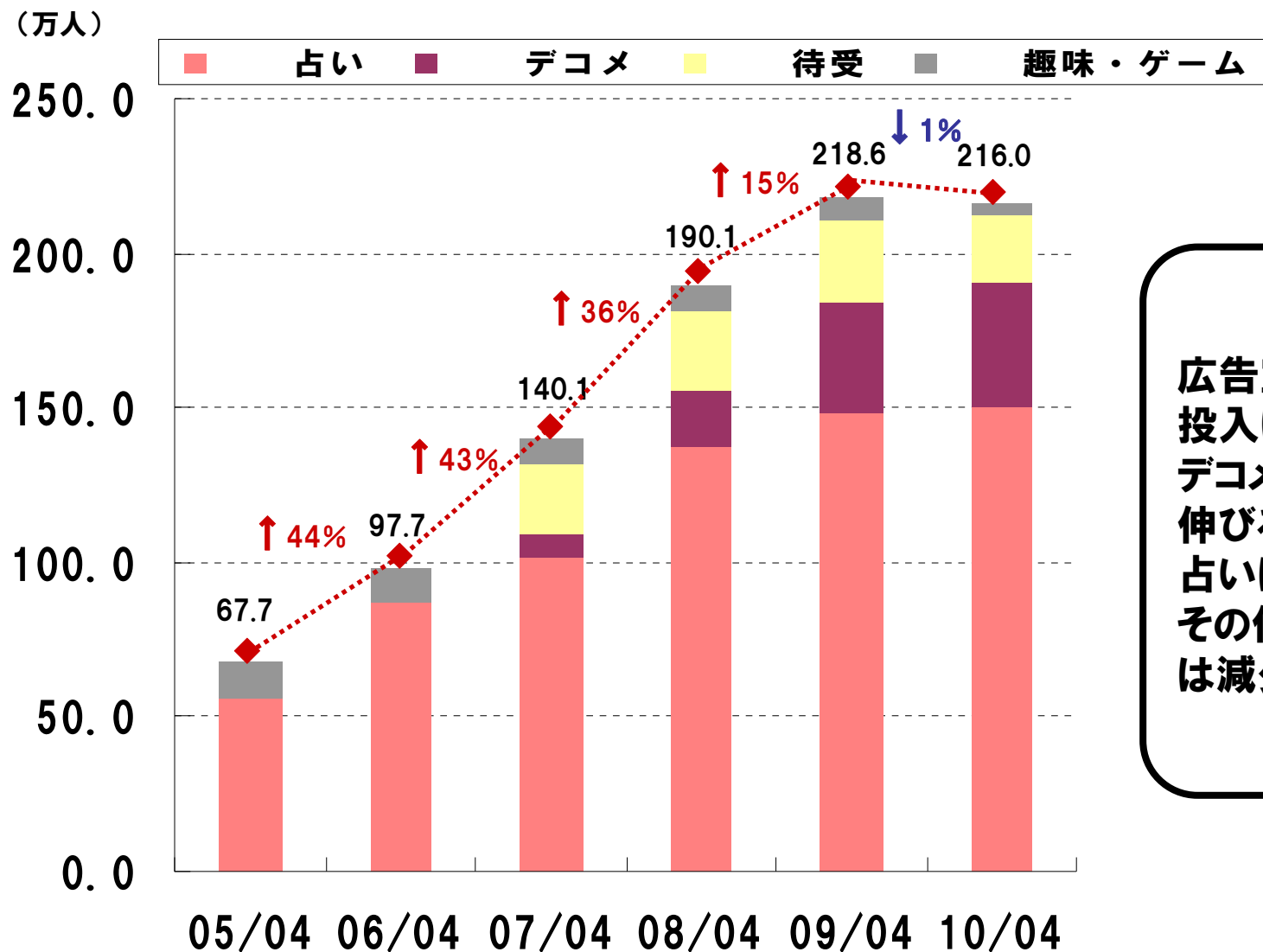
株式会社ザッパラス

東京証券取引所市場第1部 :3770

10年4月期、当社は連続増収増益を達成したものの その成長率は鈍化傾向

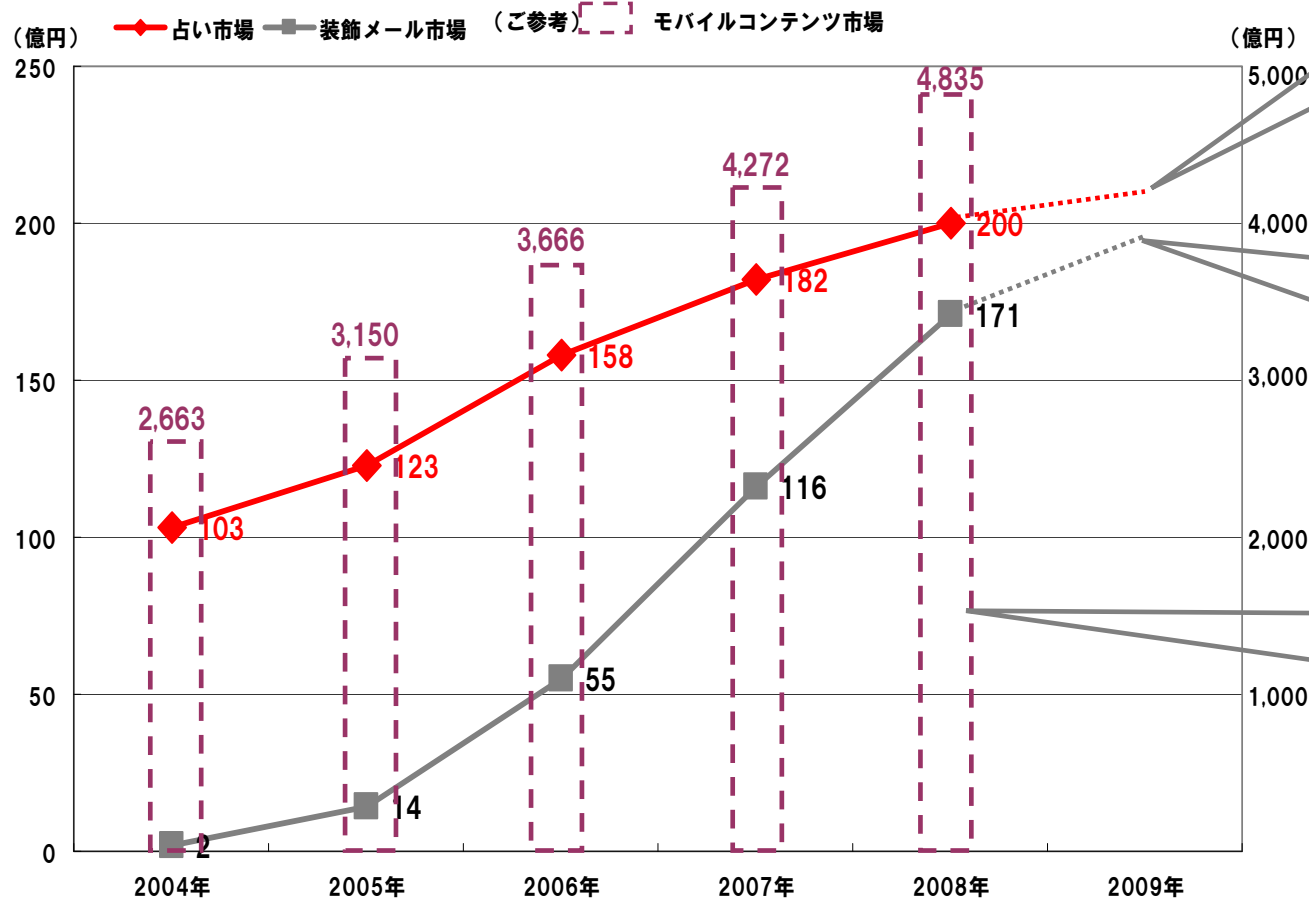


【ご参考】 成長を続けてきた当社有料コンテンツ会員数は 10年4月期、初めて前年割れ



広告宣伝費の
投入により
デコメ会員数は
伸びるも、
占いは横ばい、
その他ジャンル
は減少

これまで当社の主戦場であった公式モバイル領域における 「占い」「デコメ」市場は成長は鈍化



堅調に成長してきた「占い」市場はサイト数の飽和感などにより成長は既に鈍化傾向

急速に成長してきた「デコメ」市場もCP過多、無料モデルの普及と共に成長にブレーキがかかると予想される

公式モバイル市場全体も今後はスマートフォンの台頭やモバゲー、グリー、mixiなどの非公式市場の代替により今後の成長は不透明

ビジネスモデルの転換、新規事業の柱の構築が急務

**掛かる状況を受け、当社は3つの基本戦略による
早期、且つ継続的な成長路線への回帰を目指す**

I. 占い事業の徹底的強化

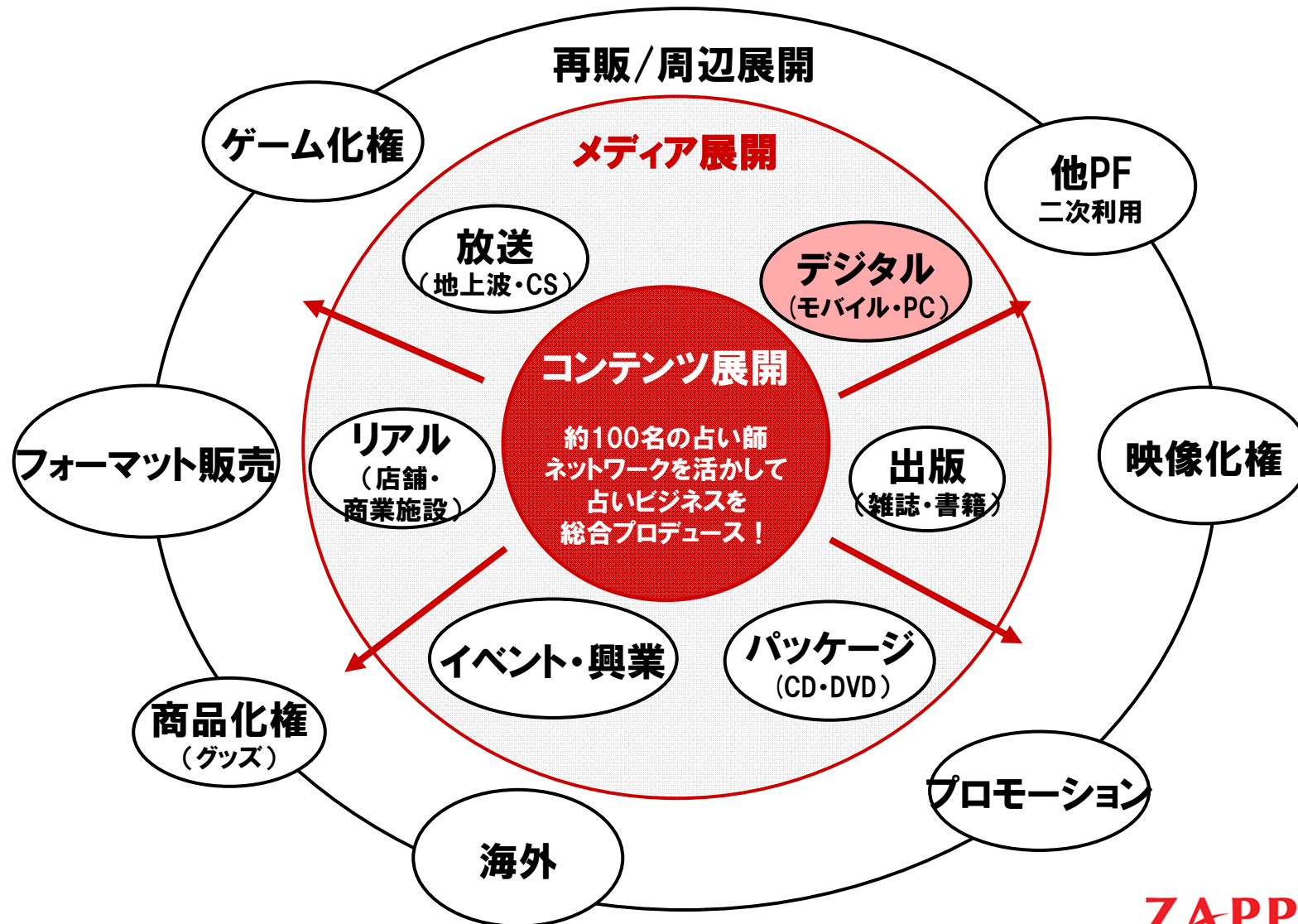
II. 事業領域の拡大

III. 展開領域の多様化、強化(海外含む)

足元では強みの占い領域において 圧倒的トップシェアを獲得する (i)

I. 占い事業の
徹底的強化

◆「占い」ビジネスを総合的にプロデュースし、モバイル以外でも収益化



【ご参考】総合的な占い事業をプロデュースした時の収益イメージ

1. 占い事業の
徹底的強化

自社展開での収益化

従来公式モバイルサイト……315円(月額)
課金PCサイト……1,000円～3,000円(1回)
モバイルアプリ……350円～(1回)

他社や監修者との共同での収益化 (レベニューシェア、ロイヤリティモデルなど)

リアル鑑定……3,000～5,000円(1鑑定当たり)
講演、出演 ……100,000円(1回当たり)
イベント……イベントの収益×？%(1回当たり)
書籍……1,000～1,500円(1冊)
ゲーム/DVD……3,000円(単価)
グッズ……1,000～4,000円(単価)
映像化・キャラクター化権利販売……XX円
海外展開の権利販売……XX円

今年度中に幾つかのコンテンツで総合プロデュースを実行、
収益ソースの深化を実現する

足元では強みの占い領域において 圧倒的トップシェアを獲得する (ii)

I. 占い事業の
徹底的強化

◆既存コンテンツ・サービスの徹底的見直し・改良

- ・課金体系の見直し、入会率の向上施策、退会率の抑制施策、サイト運営の効率化などを20以上のプロジェクトを新設し進行中

◆会員分析システムの「再」最適化

当社の強みである会員分析システム(会員データベース)を改修、最適化

- ・会員数の向上……………ニーズにあった魅力ある新規サイトの投入
- ・継続月数の長期化……………飽きさせないメニュー開発
- ・サイトの乗り換えや複数登録の促進…メルマガやサイト間リンクで、タイミングよく、ニーズにあった別サイトを提案

◆新モバイルシステムプラットフォームの構築

- ・業務効率を倍にすべく、新プラットフォームを自社開発、年度内に導入予定

◆集客手法の「再」最適化

- ・広告の最適化やSEO対策などをより精緻化、強化

◆公式コンテンツ領域における良質コンテンツの継続的投入

- ・前期の投入数(39)を上回る51サイトの投入を計画

足元では強みの占い領域において 圧倒的トップシェアを獲得する (iii)

I. 占い事業の
徹底的強化

◆公式コンテンツ領域以外のモバイルプラットフォームへの対応

当社の展開する多数の占いサービス(91サービス、270サイト)を活用し、
モバゲータウン、mixiなど他社プラットフォーム、iPhone、アンドロイド携帯な
どスマートフォンにも迅速に横展開、収益の芽を逃さない

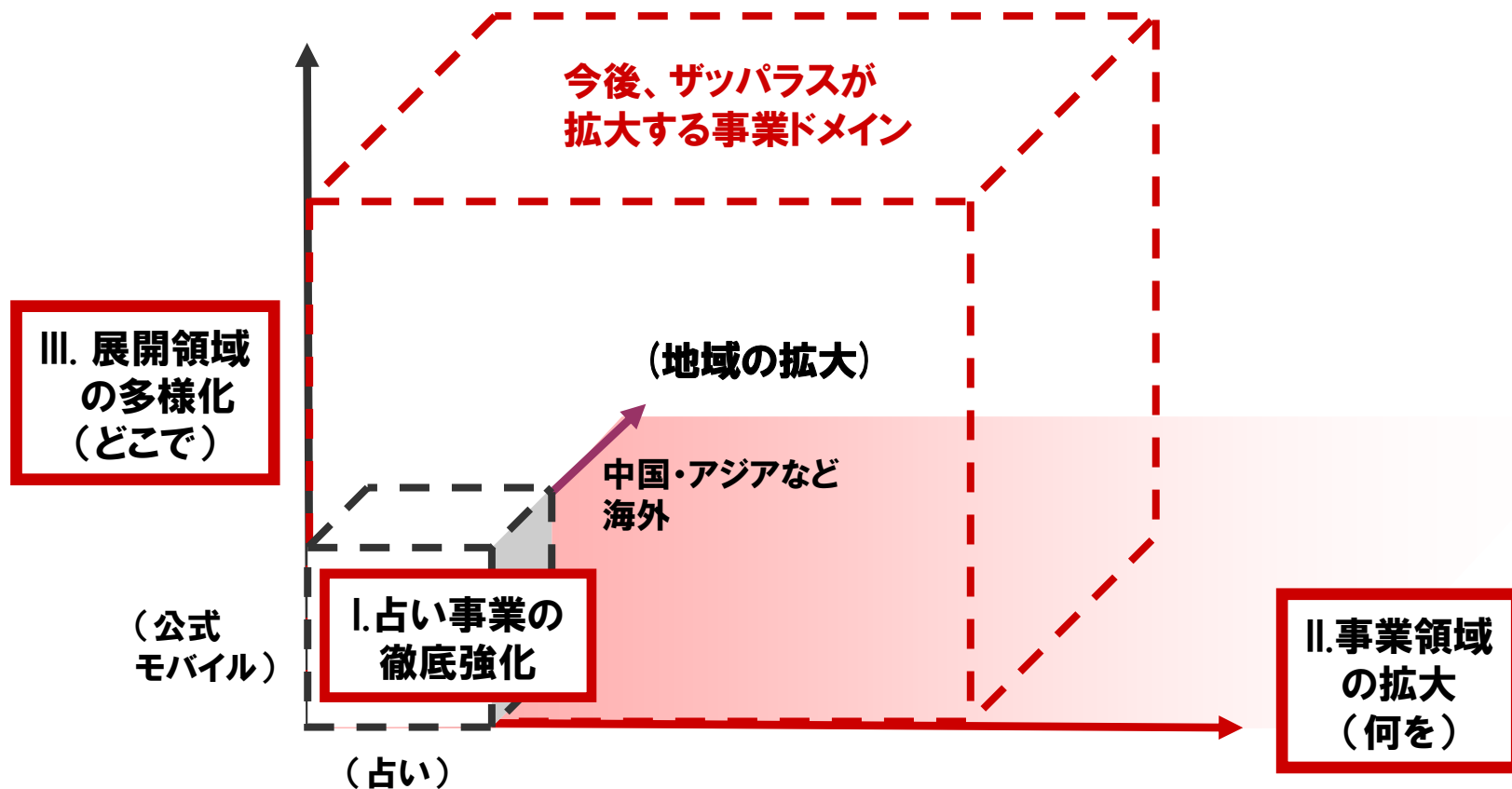
	コンテンツ投入時期・内容	投入数	課金体系
iPhone	2009年12月 「タロット占い(無料版)」 2010年5月 「タロット占いPremium」(有料版) 2010年5月 「タロット占いPlus」(無料版)	3アプリ	1ダウンロード350円
アンドロイド 携帯	2009年12月 「タロット占い(無料版)」 2010年4月 ドコモマーケットへ提供開始	1アプリ	無料のみ
オープン プラット フォーム	2009年10月 mixiアプリ「ミクミク相性占い」提供開始 2009年12月 mixiアプリ「ミクミク相性占い」課金開始 2010年1月 モバゲーオープンプラットフォームへ 「究極の占い モバDX」提供開始 2010年4月 「究極の占い モバDX」課金サービス開始 2010年6月 ソーシャルゲームアプリ提供開始(予定)	2アプリ	1メニュー 50~100円

今後、占い事業との親和性を中心に積極的に 事業領域を拡大し、その展開領域の多様化を図る

II. 事業領域
の拡大

III. 展開領域
の多様化

～当社の今後の事業ドメインの考え方～



既存の「占い」をより広い概念で捉え、親和性の高い領域に拡大する

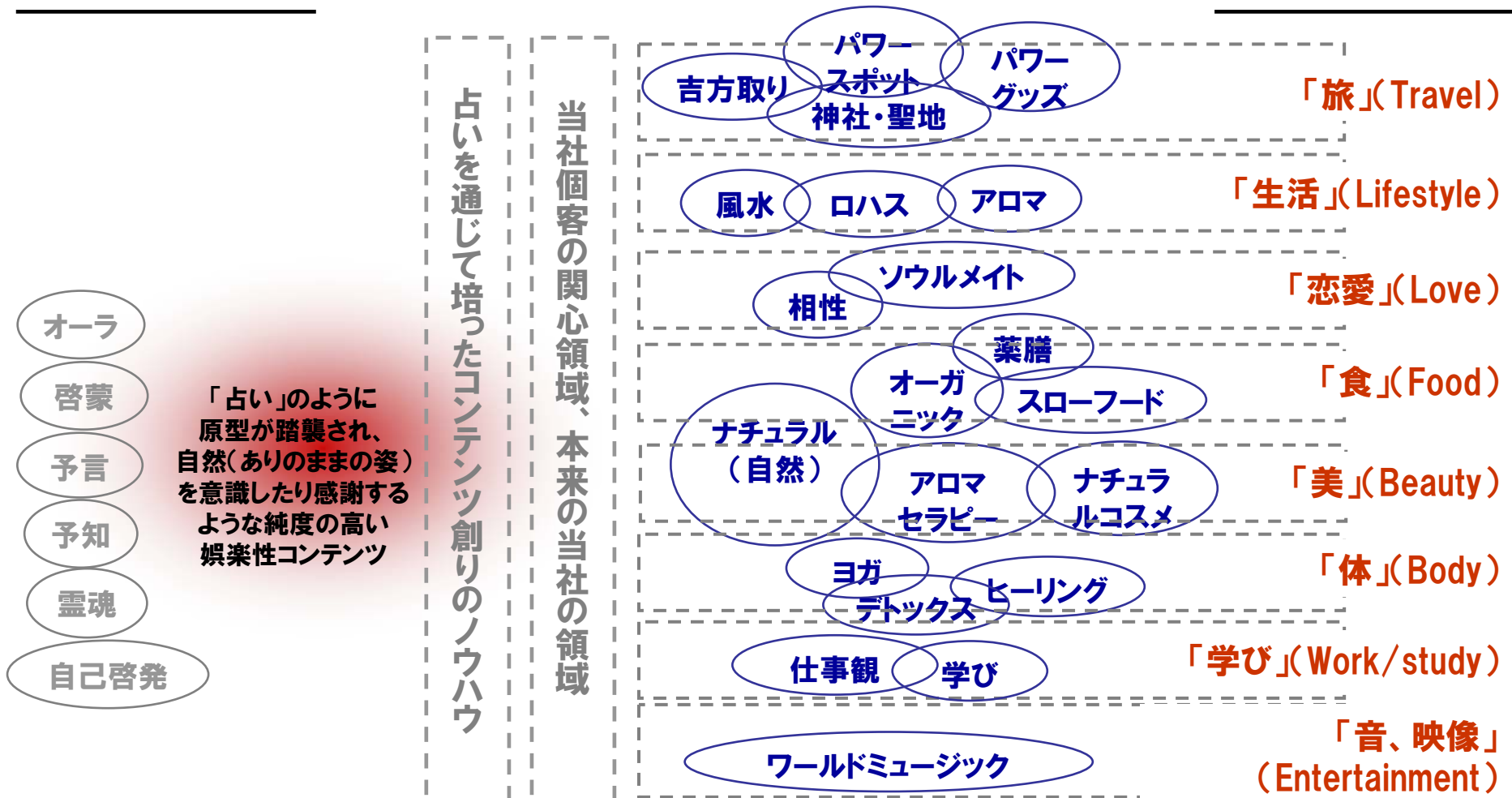
II. 事業領域の拡大

III. 展開領域の多様化

積極的には進出しない領域

～拡大する事業領域の考え方～

積極的に進出する領域



その中でも「美」、「体」、「生活」領域 コンテンツの強化は既に進行中

II. 事業領域
の拡大

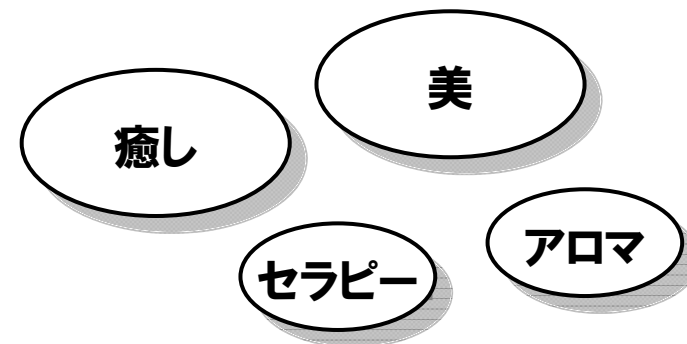
III. 展開領域
の多様化

◆ビューティー事業部を新設、
11年4月期にはモバイルサイト15～20サイトを新規投入予定

◆2010年5月新規サイト「ナチュラル美人ガイド」提供開始



インド式健康法“アーユルヴェーダ”で、カラダの中から健康で美くなる携帯サイトです。
アーユルヴェーダに基づいた診断により、個々の体質をチェック、それぞれの体質タイプと、生理周期、季節や天気に合わせて、食事やマッサージなどの美容・健康法を提案、携帯で手軽に日々の健康管理を行うことで、健康と美容の両面からサポートします。



更に今夏には当社の事業領域サービス全体を網羅する、自社会員横断サイトをリリース

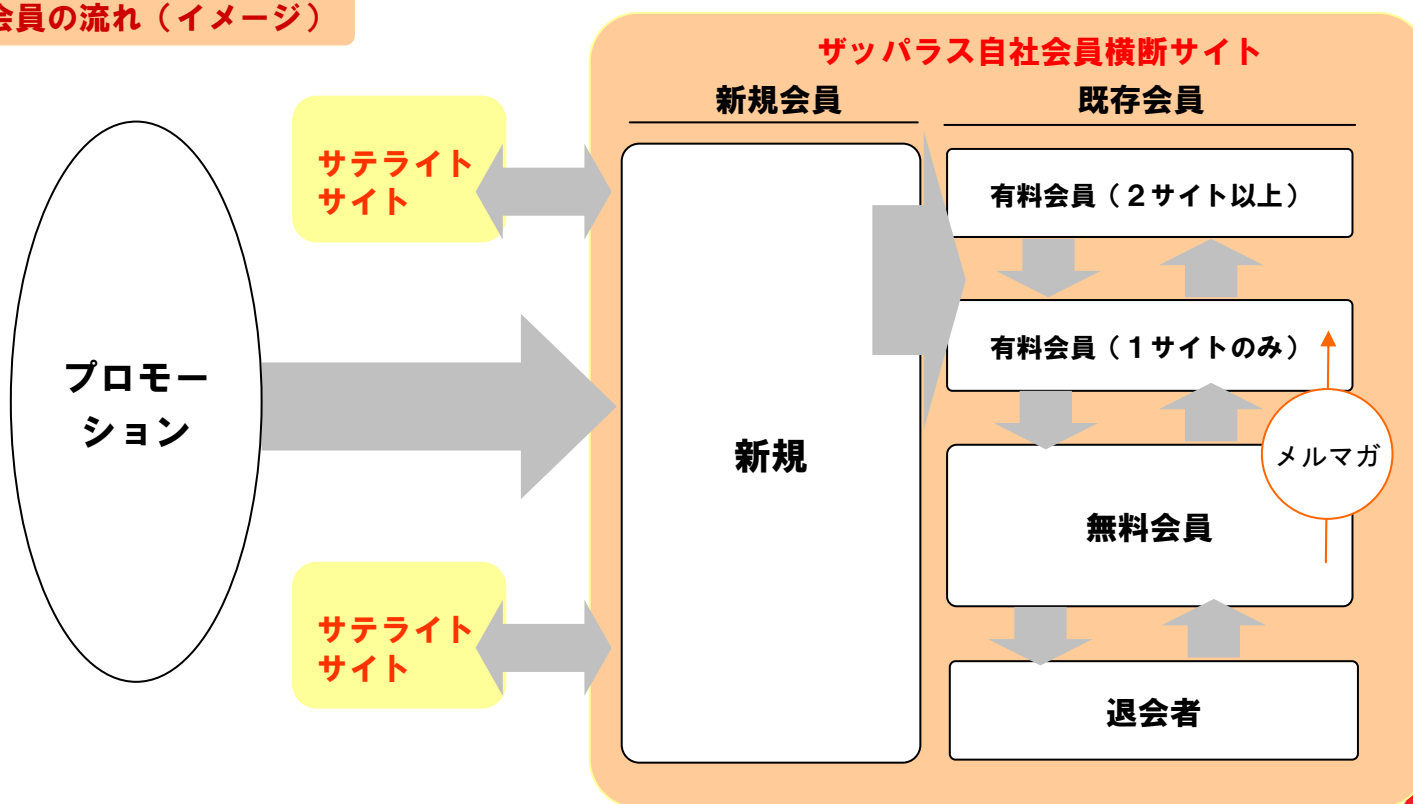
II. 事業領域の拡大

III. 展開領域の多様化

当サイトの狙い

- ✓ ザッパラスの展開するコンテンツの世界観の俯瞰・共有・共感を通じた本当のファン化
- ✓ プロモーションを集中させることによる新規会員獲得の効率化
- ✓ 自社会員の囲い込み・回遊化
- ✓ 自社有料会員の複数登録の促進
- ✓ サテライトサイトによる、違う切り口の潜在会員取り込み

会員の流れ (イメージ)



中国での事業展開は引き続き注力

II. 事業領域の拡大

III. 展開領域の多様化

中国市場におけるデジタルコンテンツの収益化への取り組み

◆中国企業との業務提携などを通じて、中国でのコンテンツ配信をスタート

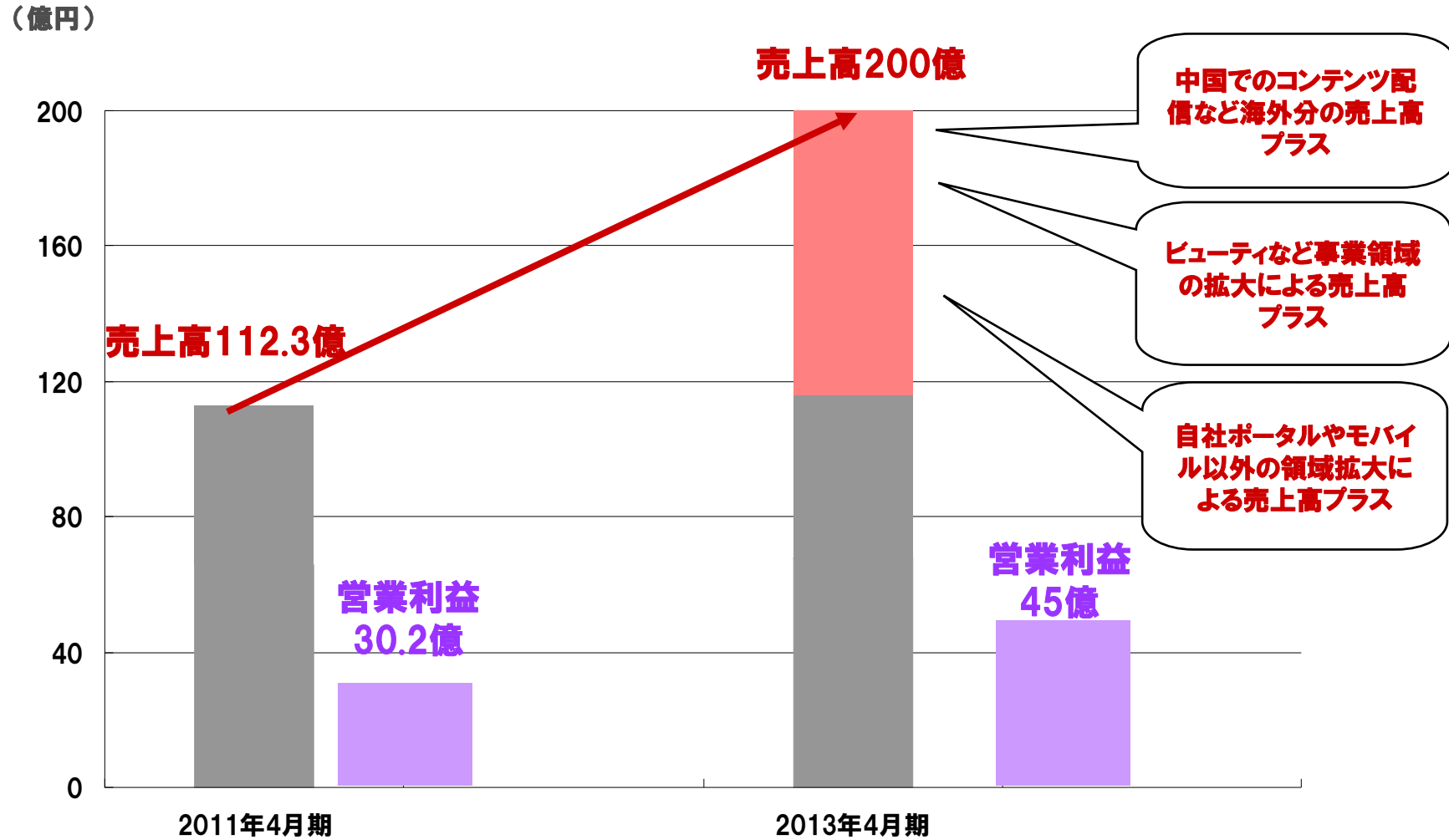
2010年3月	iPeerとの業務提携を発表
2010年3月	香港法人の設立を通じたGGwan、Mmclickとの業務提携を発表
2010年5月	Voginsとの業務提携を発表
2010年7月（予定）	ザッパラスアプリ対応チップ（iPeer）の出荷開始（テストスタート） Kuro（iPeer）にて占いアプリ「未来の奇跡」提供開始 ザッパラスアプリ対応チップ（Vogins）の出荷開始
2010年10月（予定）	香港法人の設立 ザッパラスアプリ対応チップ（iPeer）の出荷本格開始

iPeer向けアプリ「未来の奇跡」コンテンツイメージ



中期的(3年後)に売上倍増を実現します

3年後に目指す連結売上高と同営業利益



本資料に含まれている業績予想等、過去の実績以外の記述については、発表日において当社が社内機密的に設定している経営計画ならびに入手可能な情報、将来の業績に与える不確実な要因に係る仮定等を前提としております。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる可能性があります。